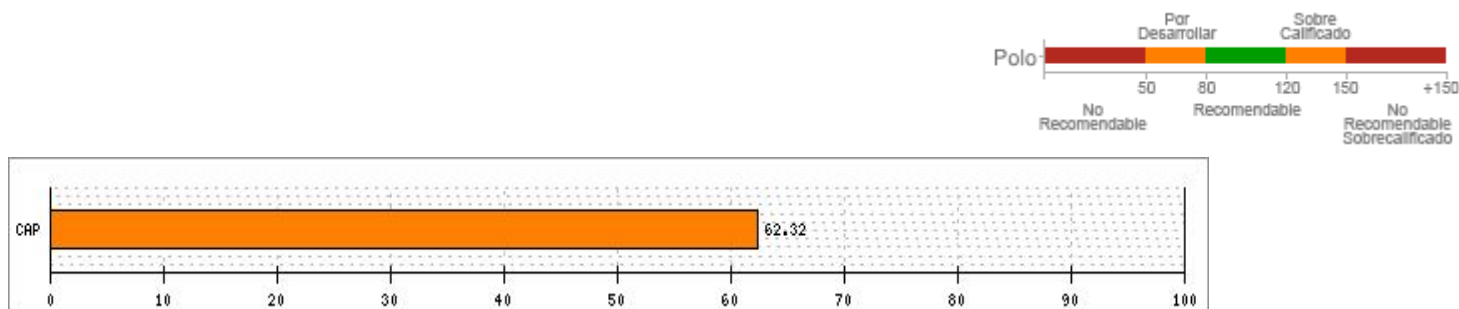


No. Identificación :	47264758
Nombres :	CERDAN CHAVEZ
Apellidos :	ROSA ERICKA
Dirección :	JR. JOSE GALVEZ 106
Teléfono :	311558
Celular :	976039684
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	COMPUTACIÓN / INFORMÁTICA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1991-08-11

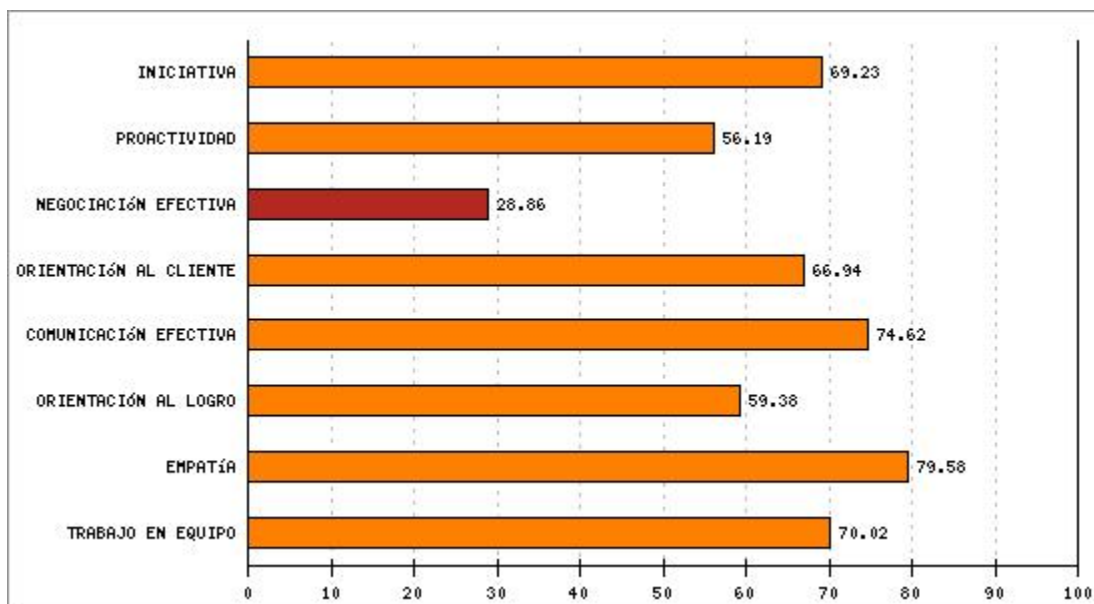


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.39	7.00
2	COMERCIALES	3.35	7.00
3	COMUNICACIONALES	5.22	7.00
4	LIDERAZGO	4.75	8.00

ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS AG.CELEDIN ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	4.85	7.00	69.23%
2	PROACTIVIDAD	3.93	7.00	56.19%
3	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	2.02	7.00	28.86%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.69	7.00	66.94%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.22	7.00	74.62%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.75	8.00	59.38%
7	EMPATÍA	5.57	7.00	79.58%
8	TRABAJO EN EQUIPO	4.90	7.00	70.02%





Interpretación de Competencias
ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS AG.CELEDIN
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.85 **Porcentaje:** 69.23%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel en desarrollo.-

Posee una percepción no tan clara de la situación de su empresa y solamente es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias, no va más allá.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.93 **Porcentaje:** 56.19%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

Nivel en desarrollo.-

En momentos, se le dificulta ser positivo y propositivo en las diferentes circunstancias. Muestra cierto temor a los cambios, puesto que no siempre está preparado para los acontecimientos. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.02 **Porcentaje:** 28.86%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado centra su atención en que se cierre la negociación sin tener en cuenta que la misma satisfaga sus intereses y los de la organización que representa. Le falta atención a los detalles que favorezcan sus intereses. Tiene escasa preparación y conocimiento sobre estrategias de negociación, además muestra poca perseverancia y cierto temor a la adversidad.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.69 **Porcentaje:** 66.94%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.22 **Porcentaje:** 74.62%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene buena habilidad de comprender a los demás y a la vez transmitir sus ideas. Tiene claros sus pensamientos al momento de expresarse ante otras personas. Utiliza el lenguaje verbal, escrito o corporal adecuado, dependiendo de las circunstancias. Maneja bien las reuniones ya que es un buen interlocutor. Pocas veces, puede tener malentendidos.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.75 **Porcentaje:** 59.38%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

EMPATÍA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.57 **Porcentaje:** 79.58%

Darse cuenta de las emociones de los demás, comprender por qué reaccionan de esa manera y sentir o pensar como ellos.

Nivel desarrollado.-

Comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones. En ocasiones, se le puede dificultar entender las causas de los sentimientos de los demás.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.90 **Porcentaje:** 70.02%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel en desarrollo.-

Podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga pero le cuesta tomar en cuenta la opinión de los demás. Su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.
